

BENEFIT PROVIDING SYSTEM

Publication number: JP2002259791

Publication date: 2002-09-13

Inventor: NISHIMURA YUTAKA

Applicant: NISHIMURA YUTAKA

Classification:

- International: G06Q30/00; G06Q50/00; G06Q30/00; G06Q50/00;
(IPC1-7): G06F17/60

- European:

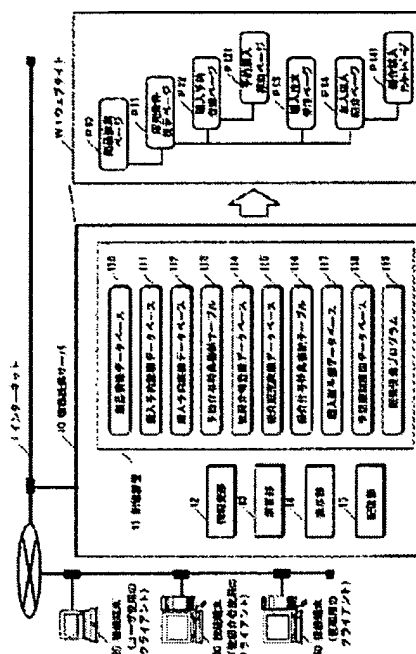
Application number: JP20010381632 20011214

Priority number(s): JP20010381632 20011214; JP20000394007 20001226

Report a data error here

Abstract of JP2002259791

PROBLEM TO BE SOLVED: To manage commodity purchase reservation information such as personal information, purchase motivation information, and purchase date information by a computer and provide them in accordance with circumstances in a point providing system carrying out a commodity purchase reservation process on a server, a client, and a network connecting the server and the client. **SOLUTION:** An information receiving part 12 of the information providing server 10 stores the commodity purchase reservation information received from a connection terminal 20 which is the client used by a user into databases inside a storage 11. A computing part 13 searches a predetermined database when an order is received, and a display part 14 or a distributing part 15 provides retrieved data.



Data supplied from the esp@cenet database - Worldwide

(19)日本国特許庁 (J P)

(12) 公開特許公報 (A)

(11)特許出願公開番号
特開2002-259791
(P2002-259791A)

(43)公開日 平成14年9月13日(2002.9.13)

(51)Int.Cl. ⁷	識別記号	F I	ターマコード* (参考)
G 0 6 F 17/60	3 2 4	C 0 6 F 17/60	3 2 4
	3 2 2		3 2 2
	Z E C		Z E C

審査請求 未請求 請求項の数49 O L (全 19 頁)

(21)出願番号 特願2001-381632(P2001-381632)
(22)出願日 平成13年12月14日(2001.12.14)
(31)優先権主張番号 特願2000-394007(P2000-394007)
(32)優先日 平成12年12月26日(2000.12.26)
(33)優先権主張国 日本 (J P)

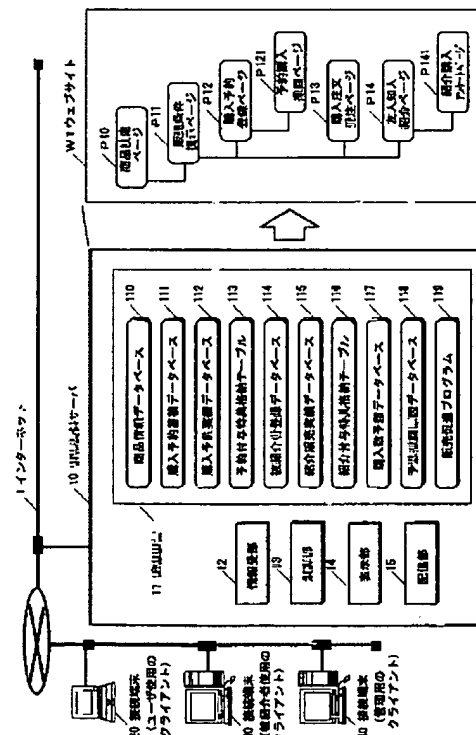
(71)出願人 500271878
西村 豊
東京都世田谷区粕谷3丁目30番11-403号
(72)発明者 西村 豊
東京都世田谷区粕谷3丁目30番11-403号

(54)【発明の名称】 特典付与システム

(57)【要約】

【課題】サーバと、クライアントと当該サーバとクライアントを接続するネットワーク上で商品購入予約処理をおこなう得点付与システムで、個人情報、購入意欲情報、購入時期情報等の商品購入予約情報を、コンピュータで管理し、状況に応じて提供する。

【解決手段】「情報提供サーバ10」の「情報受部12」は、ユーザ使用のクライアントである「接続端末20」から受信した商品購入予約情報を「記憶装置11」内のデータベースに格納し、「演算部13」は、発注を受注した場合に所定のデータベースを検索して、「表示部14」又は「配信部15」は検索されたデータを提供する。



【特許請求の範囲】

【請求項1】サーバと、クライアントと当該サーバとクライアントを接続するネットワーク上で商品購入予約処理をおこなう得点付与システムであって、サーバがおこなう、ユーザ使用のクライアントから商品購入予約情報を獲得する受信手段と、獲得した当該商品購入予約情報を保存する記録手段と、保存した当該商品購入予約情報を演算する演算手段と、演算した商品購入予約情報を提供する提供手段と、を備えたことを特徴とする特典付与システム。

【請求項2】前記演算手段は、保存した前記商品購入予約情報を集計して、予想購入数を算出し、前記提供手段は、算出した当該予想購入数情報を提供するように構成されたことを特徴とする請求項1に記載の特典付与システム。

【請求項3】前記受信手段は、商品購入情報を獲得し、前記記録手段は、獲得した当該商品購入情報を保存し、前記演算手段は、保存した当該商品購入情報を基に前記商品購入予約情報から、指定された購入期限を守った商品購入予約者を検索し、前記提供手段は、検索した当該商品購入予約者に関して予め定めた特典情報を提供するように構成されたことを特徴とする請求項1又は2に記載の特典付与システム。

【請求項4】前記演算手段は、保存した前記商品購入情報を基に前記商品購入予約情報から、指定された購入期限を繰返し守った商品購入予約者を検索し、前記提供手段は、検索した購入期限を繰返し守った当該商品購入予約者に関して、特典情報を加算的に強化させて提供するように構成されたことを特徴とする請求項3に記載の特典付与システム。

【請求項5】前記演算手段は、保存した前記商品購入情報を基に前記商品購入予約情報から、指定された購入期限を守らなかった商品購入予約者を検索し、前記提供手段は、検索した購入期限を守らなかった当該商品購入予約者に関して、特典情報を減算的に減少させて提供するように構成されたことを特徴とする請求項3又は4に記載の特典付与システム。

【請求項6】前記演算手段は、予め定められた時期に迫った購入期限を有する購入予約情報を検索し、前記提供手段は、検索した商品購入予約者に対して、購入催促の通知を提供するように構成されたことを特徴とする請求項1から5のいずれか1つに記載の特典付与システム。

【請求項7】前記受信手段は、商品購入予約者使用のクライアントから購入予約の撤回情報を獲得し、前記記録手段は、獲得した当該購入予約の撤回情報を保存し、前記演算手段は、保存した当該購入予約の撤回情報を集計して、前記予想購入数を修正し、前記提供手段は、修正した予想購入数情報を提供するように構成されたことを特徴とする請求項2から6のいずれか1つに記載の特典付与システム。

【請求項8】前記受信手段は、商品購入予約者使用のクライアントから購入予約の撤回理由を獲得し、前記記録手段は、獲得した当該購入予約の撤回理由を保存し、前記演算手段は、保存した当該購入予約の撤回理由を集計して、予約撤回原因因子及び原因影響指数を抽出し、前記提供手段は、抽出した当該予約撤回原因因子情報及び又は当該原因影響指数情報を提供するように構成されたことを特徴とする請求項1から7のいずれか1つに記載の特典付与システム。

【請求項9】前記受信手段は、予約撤回原因因子情報を獲得し、前記記録手段は、獲得した当該予約撤回原因因子情報を保存し、前記演算手段は、保存した当該予約撤回原因因子を基に原因影響指数を導き出して、予約撤回予想数を算出し、前記提供手段は、算出した当該予約撤回予想数情報を提供するように構成されたことを特徴とする請求項2から8のいずれか1つに記載の特典付与システム。

【請求項10】前記受信手段は、商品購入情報を獲得し、前記記録手段は、獲得した当該商品購入情報を保存し、前記演算手段は、保存した当該商品購入情報を集計して、予想購入数と比較することで原因影響指数情報を修正し、前記提供手段は、修正した原因影響指数情報を提供するように構成されたことを特徴とする請求項8又は9に記載の特典付与システム。

【請求項11】前記商品購入予約情報は、商品購入予約者の個人情報を含み、前記受信手段は、併せて商品購入予約者の個人情報を獲得し、前記記録手段は、併せて獲得した当該個人情報を保存し、前記情報演算手段は、保存した当該個人情報の各属性に基づいてデータ分析し、前記情報提供手段は、データ分析結果情報を提供するように構成されたことを特徴とする請求項1から10のいずれか1つに記載の特典付与システム。

【請求項12】サーバと、クライアントと当該サーバとクライアントを接続するネットワーク上で商品購入予約処理をおこなう得点付与システムであって、サーバがおこなう、ユーザ使用のクライアントから商品購入予定者情報を獲得する受信手段と、獲得した当該商品購入予定者情報を保存する記録手段と、保存した当該商品購入予定者情報を演算する演算手段と、演算した商品購入予定者情報を提供する提供手段と、を備えたことを特徴とする特典付与システム。

【請求項13】前記演算手段は、前記商品購入予定者情報を検索し、前記提供手段は、検索した商品購入予定者に購入催促の通知を提供するように構成されたことを特徴とする請求項12に記載の特典付与システム。

【請求項14】前記受信手段は、商品購入予定者使用のクライアントから購入催促反応情報を獲得し、前記記録手段は、獲得した当該購入催促反応情報を保存し、前記演算手段は、保存した当該購入催促反応情報を分析し、前記提供手段は、分析した購入催促反応情報を提供する

ように構成されたことを特徴とする請求項12又は13に記載の特典付与システム。

【請求項15】前記演算手段は、保存した前記購入催促反応情報のうち購入確実顧客情報を集計して、予想購入数を算出し、前記提供手段は、算出した当該予想購入数情報を提供するように構成されたことを特徴とする請求項14に記載の特典付与システム。

【請求項16】前記演算手段は、保存した前記購入催促反応情報を検索し、前記提供手段は、検索した購入催促反応情報に従って販売促進プログラムを提供するように構成されたことを特徴とする請求項14又は15に記載の特典付与システム。

【請求項17】前記受信手段は、商品購入予定者使用のクライアントから販売促進反応情報を獲得し、前記記録手段は、獲得した当該販売促進反応情報を保存し、前記演算手段は、保存した当該販売促進反応情報を分析して、販売促進プログラムの有効指数を算出し、前記提供手段は、算出した当該有効指数情報を提供するように構成されたことを特徴とする請求項16に記載の特典付与システム。

【請求項18】前記受信手段は、商品購入情報を獲得し、前記記録手段は、獲得した当該商品購入情報を保存し、前記演算手段は、保存した当該商品購入情報から指定された購入期限を守った商品購入予定者及び又は紹介者を検索し、前記提供手段は、検索した商品購入予定者及び又は紹介者に関して予め定めた特典情報を提供するように構成されたことを特徴とする請求項12から17のいずれか1つに記載の特典付与システム。

【請求項19】サーバと、クライアントと当該サーバとクライアントを接続するネットワーク上で商品購入予約処理をおこなう得点付与システムであって、サーバがおこなう、ユーザ使用のクライアントから商品購入予約情報を獲得する受信処理と、獲得した当該商品購入予約情報を保存する記録処理と、保存した当該商品購入予約情報を演算する演算処理と、演算した商品購入予約情報を提供する提供処理と、を備えたことを特徴とする特典付与方法。

【請求項20】前記演算処理は、保存した前記商品購入予約情報を集計して、予想購入数を算出し、前記提供処理は、算出した当該予想購入数情報を提供することを特徴とする請求項19に記載の特典付与方法。

【請求項21】前記受信処理は、商品購入情報を獲得し、前記記録処理は、獲得した当該商品購入情報を保存し、前記演算処理は、保存した当該商品購入情報を基に前記商品購入予約情報から、指定された購入期限を守った商品購入予約者を検索し、前記提供処理は、検索した当該商品購入予約者に関して予め定めた特典情報を提供することを特徴とする請求項19又は20に記載の特典付与方法。

【請求項22】前記演算処理は、保存した前記商品購入

情報を基に前記商品購入予約情報から、指定された購入期限を繰り返し守った商品購入予約者を検索し、前記提供処理は、検索した購入期限を繰り返し守った当該商品購入予約者に関して、特典情報を加算的に強化させて提供することを特徴とする請求項21に記載の特典付与方法。

【請求項23】前記演算処理は、保存した前記商品購入情報を基に前記商品購入予約情報から、指定された購入期限を守らなかった商品購入予約者を検索し、前記提供処理は、検索した購入期限を守らなかった当該商品購入予約者に関して、特典情報を減算的に減少させて提供することを特徴とする請求項21又は22に記載の特典付与方法。

【請求項24】前記演算処理は、予め定められた時期に迫った購入期限を有する購入予約情報を検索し、前記提供処理は、検索した商品購入予約者に対して、購入催促の通知を提供することを特徴とする請求項19から23のいずれか1つに記載の特典付与方法。

【請求項25】前記受信処理は、商品購入予約者使用のクライアントから購入予約の撤回情報を獲得し、前記記録処理は、獲得した当該購入予約の撤回情報を保存し、前記演算処理は、保存した当該購入予約の撤回情報を集計して、前記予想購入数を修正し、前記提供処理は、修正した予想購入数情報を提供することを特徴とする請求項20から24のいずれか1つに記載の特典付与方法。

【請求項26】前記受信処理は、商品購入予約者使用のクライアントから購入予約の撤回理由を獲得し、前記記録処理は、獲得した当該購入予約の撤回理由を保存し、前記演算処理は、保存した当該購入予約の撤回理由を集計して、予約撤回原因因子及び原因影響指数を抽出し、前記提供処理は、抽出した当該予約撤回原因因子情報及び又は当該原因影響指数情報を提供することを特徴とする請求項19から25のいずれか1つに記載の特典付与方法。

【請求項27】前記受信処理は、予約撤回原因因子情報を獲得し、前記記録処理は、獲得した当該予約撤回原因因子情報を保存し、前記演算処理は、保存した当該予約撤回原因因子を基に原因影響指数を導き出して、予約撤回予想数を算出し、前記提供処理は、算出した当該予約撤回予想数情報を提供することを特徴とする請求項20から26のいずれか1つに記載の特典付与方法。

【請求項28】前記受信処理は、商品購入情報を獲得し、前記記録処理は、獲得した当該商品購入情報を保存し、前記演算処理は、保存した当該商品購入情報を集計して、予想購入数と比較することで原因影響指数情報を修正し、前記提供処理は、修正した原因影響指数情報を提供することを特徴とする請求項26又は27に記載の特典付与方法。

【請求項29】前記商品購入予約情報は、商品購入予約者の個人情報を含み、前記受信処理は、併せて商品購入

予約者の個人情報を獲得し、前記記録処理は、併せて獲得した当該個人情報を保存し、前記情報演算処理は、保存した当該個人情報の各属性に基づいてデータ分析し、前記情報提供処理は、データ分析結果情報を提供することを特徴とする請求項19から28のいずれか1つに記載の特典付与方法。

【請求項30】サーバと、クライアントと当該サーバとクライアントを接続するネットワーク上で商品購入予約処理をおこなう得点付与方法であって、サーバがおこなう、ユーザ使用のクライアントから商品購入予定者情報を獲得する受信処理と、獲得した当該商品購入予定者情報を保存する記録処理と、保存した当該商品購入予定者情報を演算する演算処理と、演算した商品購入予定者情報を提供する提供処理と、を備えたことを特徴とする特典付与方法。

【請求項31】前記演算処理は、前記商品購入予定者情報を検索し、前記提供処理は、検索した商品購入予定者に購入催促の通知を提供することを特徴とする請求項30に記載の特典付与方法。

【請求項32】前記受信処理は、商品購入予定者使用のクライアントから購入催促反応情報を獲得し、前記記録処理は、獲得した当該購入催促反応情報を保存し、前記演算処理は、保存した当該購入催促反応情報を分析し、前記提供処理は、分析した購入催促反応情報を提供することを特徴とする請求項30又は31に記載の特典付与方法。

【請求項33】前記演算処理は、保存した前記購入催促反応情報のうち購入確実顧客情報を集計して、予想購入数を算出し、前記提供処理は、算出した当該予想購入数情報を提供することを特徴とする請求項32に記載の特典付与方法。

【請求項34】前記演算処理は、保存した前記購入催促反応情報を検索し、前記提供処理は、検索した購入催促反応情報に従って販売促進プログラムを提供することを特徴とする請求項32又は33に記載の特典付与方法。

【請求項35】前記受信処理は、商品購入予定者使用のクライアントから販売促進反応情報を獲得し、前記記録処理は、獲得した当該販売促進反応情報を保存し、前記演算処理は、保存した当該販売促進反応情報を分析して、販売促進プログラムの有効指数を算出し、前記提供処理は、算出した当該有効指数情報を提供することを特徴とする請求項34に記載の特典付与方法。

【請求項36】前記受信処理は、商品購入情報を獲得し、前記記録処理は、獲得した当該商品購入情報を保存し、前記演算処理は、保存した当該商品購入情報から指定された購入期限を守った商品購入予定者及び又は紹介者を検索し、前記提供処理は、検索した商品購入予定者及び又は紹介者に関して予め定めた特典情報を提供することを特徴とする請求項30から35のいずれか1つに記載の特典付与方法。

【請求項37】請求項1から18に記載した特典付与システムについて、当該処理をおこなうことを特徴とする特典付与用プログラム。

【請求項38】インターネット又はパーソナルコンピュータ及びデジタルテレビ、携帯電話若しくはネット接続端末サービス等、双方向で電子データを授受できるネットワークシステム上で、ユーザ使用の接続端末に商品の販売条件を提示する機能と、ユーザ使用の接続端末、ユーザID又は電子メールアドレスから注文を受注する機能と、を含んだバーチャルショップを運営する情報提供装置において、ユーザ使用の接続端末、ユーザID又は電子メールアドレスで特定の限定条件付で事前登録を受付ける機能と、事前登録をおこなった当該ユーザ使用の接続端末、ユーザID又は電子メールアドレスに対して、特定の限定条件を満たした場合に予め設定された特典を与える機能と、をそなえたことを特徴とするバーチャルショップ特典付与システム。

【請求項39】以下の要件を満たしたことを特徴とする請求項38記載のバーチャルショップ特典付与システム。

(イ) ユーザ使用の接続端末、ユーザID又は電子メールアドレスで商品と時期を指定して、購入予約する機能を有する。

(ロ) ユーザ使用の接続端末、ユーザID又は電子メールアドレスで指定した購入時期に実際に当該商品を購入した場合、予め定めた特典を与える機能を有する。

【請求項40】以下の要件を満たしたことを特徴とする請求項38又は39記載のバーチャルショップ特典付与システム。

(イ) ユーザ使用の接続端末、ユーザID又は電子メールアドレスで指定された購入時期に実際に当該商品を購入する行為を繰返した場合、特典を加算的に強化する機能を有する。

(ロ) ユーザ使用の接続端末、ユーザID又は電子メールアドレスで指定された購入時期に実際に当該商品を購入する行為がおこなわれなかった場合、特典を減算的に減少させる機能を有する。

【請求項41】以下の要件を満たしたことを特徴とする請求項38又は39記載のバーチャルショップ特典付与システム。

(イ) 指定した購入時期が到来又は一定期間前に近づいた時点で、ユーザ使用の接続端末、ユーザID又は電子メールアドレスに対して自動的に購入催促の通知をおこなう機能を有する。

【請求項42】以下の要件を満たしたことを特徴とする請求項38、39、又は41記載のバーチャルショップ特典付与システム。

(イ) ユーザ使用の接続端末、ユーザID又は電子メールアドレスで、自動的におこなわれる購入予約の撤回及び購入催促の通知停止を指示する機能を有する。

【請求項43】以下の要件を満たしたことを特徴とする請求項38記載のバーチャルショップ特典付システム。

(イ) ユーザ使用の接続端末、ユーザID又は電子メールアドレスで友人、知人等被紹介者を商品購入予定者として登録する機能を有する。

(ロ) 登録された友人、知人等被紹介者使用の接続端末、ユーザID又は電子メールアドレスで実際に当該商品が購入された場合、登録したユーザ使用の接続端末、ユーザID又は電子メールアドレスに対して、予め定めた特典を与える機能を有する。

【請求項44】以下の要件を満たしたことを特徴とする請求項38又は43記載のバーチャルショップ特典付システム。

(イ) 登録された友人、知人等被紹介者使用の接続端末、ユーザID又は電子メールアドレスで実際に商品が購入された場合、当該登録された友人、知人等被紹介者使用の接続端末、ユーザID又は電子メールアドレスに対して、予め定めた特典を与える機能を有する。

【請求項45】以下の要件を満たしたことを特徴とする請求項38又は43記載のバーチャルショップ特典付システム。

(イ) ユーザ使用の接続端末、ユーザID又は電子メールアドレスで友人、知人等被紹介者を商品購入予定者として登録し、当該友人、知人等被紹介者使用の接続端末、ユーザID又は電子メールアドレスで実際に当該商品を購入する行為が繰返された場合、加算的にユーザ使用の接続端末、ユーザID又は電子メールアドレスに対する特典付与を強化する機能を有する。

(ロ) ユーザ使用の接続端末、ユーザID又は電子メールアドレスで友人、知人等被紹介者を商品購入予定者として登録し、当該友人、知人等被紹介者使用の接続端末、ユーザID又は電子メールアドレスで実際に当該商品を購入する行為がおこなわれなかった場合、減算的にユーザ使用の接続端末、ユーザID又は電子メールアドレスに対する特典付与を減少させる機能を有する。

【請求項46】以下の要件を満たしたことを特徴とする請求項38又は43記載のバーチャルショップ特典付システム。

(イ) 登録された友人、知人等被紹介者使用の接続端末、ユーザID又は電子メールアドレスに対して自動的に購入催促の通知をおこなう機能を有する。

【請求項47】以下の要件を満たしたことを特徴とする請求項38、43又は46記載のバーチャルショップ特典付システム。

(イ) 友人、知人等被紹介者使用の接続端末、ユーザID又は電子メールアドレスで、自動的におこなわれる購入の催促を停止する機能を有する。

【請求項48】以下の要件を満たしたことを特徴とする請求項38、39、40、41、42、43、44、4

5、46又は47記載のバーチャルショップ特典付システム。

(イ) 与えた特典を予め設定した期間で、消滅させる機能を有する。

【請求項49】以下の要件を満たしたことを特徴とする請求項38、39、40、41、42、43、44、45、46又は47記載のバーチャルショップ特典付システム。

(イ) 与えられた特典を保管し積立する機能を有する。

【発明の詳細な説明】

【0001】

【発明の属する技術分野】本発明は、サーバと、クライアントと当該サーバとクライアントを接続するネットワーク上で商品購入予約処理をおこなう得点付与システムの技術に関する。

【0002】

【従来の技術】従来から、発売前予約申込や販売強化キャンペーン等、期間限定で販売促進を実施し、また紹介キャンペーン等で友人、知人等を紹介させることによって特典を付与し、販売を促進するサービスは存在した。

【0003】また、販売店における過剰在庫の危険性を低減し、ユーザの要望に速やかに対処することのできる在庫管理方法として、顧客信頼度係数を用いた発明が特開2001-297239公報に提案されている。

【0004】

【発明が解決しようとする課題】従来の予約申込は、ゲーム機やゲームソフト等発売前の商品か、誕生日やクリスマスのケーキ販売など、商品を優先的に購入させる契約であり、販売強化キャンペーンは、期間中に購入或いは成約した購入者に特典を与えるもので、既に発売された商品について長期的に需要予測ができるシステムではなかった。

【0005】また、紹介キャンペーンについては、購入或いは成約時に紹介者がいた場合、紹介者や非紹介者に特典を与えるもので、実際だれがいつ買うか将来的な予定は立たなかったため、販売促進には結びついて長期的な需要予測はできなかった。

【0006】更に、特開2001-297239公報に提案された発明では、単に販売店における過剰在庫の危険性を低減し、ユーザの要望に速やかに対処することのできる在庫管理法にすぎず、販売店とメーカー間には様々な情報障害があり、また顧客信頼度係数に頼る在庫管理では、社会的、経済的、競合環境的な要因を補足することができないため、生産供給レベルでの長期的、戦略的な需要予測は不可能だった。

【0007】本発明は、これらの欠点を解決するためになされたものであり、商品の売買に伴う特典付与システムに関して、適正な生産計画の立案による在庫の適正化を図るために、サーバがユーザ使用のクライアントから商品購入予約情報を獲得することで、木目細かな需要予

測を実現することにある。

【0008】

【課題を解決するための手段】上記の目的を達成するために、請求項1の発明は、サーバと、クライアントと当該サーバとクライアントを接続するネットワーク上で商品購入予約処理をおこなう得点付与システムであって、サーバがおこなう、ユーザ使用のクライアントから商品購入予約情報を獲得する受信手段と、獲得した当該商品購入予約情報を保存する記録手段と、保存した当該商品購入予約情報を演算する演算手段と、演算した商品購入予約情報を提供する提供手段と、を備えたことを特徴とする。

【0009】ここで、クライアントとは、電話回線、専用線或いは無線等で接続されたコンピュータ、又は携帯電話（ブラウザホン）、双方向デジタルテレビ、PDA（携帯情報端末）若しくはその他のネット接続端末であって、ネットワークとは、インターネット、イントラネット、エクストラネット、LAN、VPN、WANの接続網を含む。

【0010】また商品とは、商取引上売買の対象となる事物を指し、動産、不動産の他に役務（サービス）を含む。更に、商品購入予約情報とは、ユーザが所定の商品を所望する場合に発信する意思表示情報であって、その具体的な内容は自由であるが、商品指定情報、ユーザの個人情報、購入意欲情報、購入時期情報等を含んでもよい。

【0011】これらの態様によって、個人情報、購入意欲情報、購入時期情報等の商品購入予約情報を、コンピュータで管理し、状況に応じて提供することができる。

【0012】請求項2の発明は、請求項1に記載の特典付与システムにおいて、前記演算手段は、保存した前記商品購入予約情報を集計して、予想購入数を算出し、前記提供手段は、算出した当該予想購入数情報を提供するように構成されたことを特徴とする。

【0013】ここで予想購入数とは、特定の市場で特定の期間内におこなわれる特定の商品又は役務の購入に関する、推定される数量を指す。特定の市場とは任意の地域であって、世界全域でも、アジア地域でも、日本全国であっても、都道府県別であっても、販社ごとの Territory であってもよい。また特定の期間とは任意の期間であって、向こう1年間であっても、期ごとであっても、半期ごとであっても、4半期ごとであっても、月ごとであってもよい。

【0014】これらの態様によって、商品購入予約情報から特定市場における特定期間内の予想購入数を算出することで、木目細かな需要予測を実現することができる。この需給予測に基づけば、適正な生産計画が立案でき、正確な在庫の適正化を図ることが可能となる。

【0015】請求項3の発明は、請求項1又は2に記載の特典付与システムにおいて、前記受信手段は、商品購

入情報を獲得し、前記記録手段は、獲得した当該商品購入情報を保存し、前記演算手段は、保存した当該商品購入情報を基に前記商品購入予約情報から、指定された購入期限を守った商品購入予約者を検索し、前記提供手段は、検索した当該商品購入予約者に関して予め定めた特典情報を提供するように構成されたことを特徴とする。

【0016】ここで商品購入情報とは、購入年月日、購入場所、購入商品、購入者、購入単価、購入数量の一部又は全部の情報を含んでもよい。その獲得方法は自由であるが、オンラインショッピングでの購入申し込み情報であっても、本人を識別できるクレジットカード等を利用した購入情報であっても、購入時における番号管理されたクーポン券番号の提示による情報であっても、購入後の商品シリアル番号の登録による購入証明情報であっても、本発明の一部である。

【0017】また、予め定めた特典とは、商品に対する値引きであっても、決済に伴う割引であっても、特典ポイントの付与であっても、キャッシュバックであっても、景品やインセンティブであっても、抽選による賞品プレゼントであってもよい。

【0018】これらの態様によって、商品購入予約者であるユーザが指定された購入期限内を守って対象商品を購入した場合、予め定めた特典情報を提供することで、購入時または購入後に、実際に予め定めた特典を付与することができる。

【0019】請求項4の発明は、請求項3に記載の特典付与システムにおいて、前記演算手段は、保存した前記商品購入情報を基に前記商品購入予約情報から、指定された購入期限を繰り返し守った商品購入予約者を検索し、前記提供手段は、検索した購入期限を繰り返し守った当該商品購入予約者に関して、特典情報を加算的に強化させて提供するように構成されたことを特徴とする。

【0020】これらの態様によって、指定された購入期限を繰り返し守った商品購入予約者に対して、特典情報を加算的に強化させて提供することによって、購入時または購入後に、加算的に強化された特典を付与し、顧客ロイヤリティを向上させることができる。

【0021】請求項5の発明は、請求項3又は4に記載の特典付与システムにおいて、前記演算手段は、保存した前記商品購入情報を基に前記商品購入予約情報から、指定された購入期限を守らなかった商品購入予約者を検索し、前記提供手段は、検索した購入期限を守らなかった当該商品購入予約者に関して、特典情報を減算的に減少させて提供するように構成されたことを特徴とする。

【0022】これらの態様によって、指定された購入期限を守らなかった商品購入予約者に対して、特典情報を減算的に減少させて提供することで、冷やかしを防ぎ、予防的に購入期限を守らせることができる。

【0023】請求項6の発明は、請求項1から5のいずれか1つに記載の特典付与システムにおいて、前記演算

手段は、予め定められた時期に迫った購入期限を有する購入予約情報を検索し、前記提供手段は、検索した商品購入予約者に対して、購入催促の通知を提供するように構成されたことを特徴とする。

【0024】ここで、購入催促の通知とは、電子メールであっても、マイページを用いた情報提供であってもよい。また購入催促を行うために、対象者に関するDM郵送用の宛先リスト又は宛先ラベルを出力することも、テレホンマーケティング用の電話名簿を出力することも、本発明の一部である。

【0025】これらの態様によって、予め定められた時期に迫った購入期限を有する商品購入予約者に対して購入催促を実施することができ、予約そのものや購入期限を忘れていた商品購入予約者に対して再確認をおこなう、また購入期限を守った場合の特典を再認識させることができる。

【0026】請求項7の発明は、請求項2から6のいずれか1つに記載の特典付与システムにおいて、前記受信手段は、商品購入予約者使用のクライアントから購入予約の撤回情報を獲得し、前記記録手段は、獲得した当該購入予約の撤回情報を保存し、前記演算手段は、保存した当該購入予約の撤回情報を集計して、前記予想購入数を修正し、前記提供手段は、修正した予想購入数情報を提供するように構成されたことを特徴とする。

【0027】ここで購入予約の撤回情報とは、商品購入予約者からのキャンセル通知をいう。その具体的獲得方法は自由であるが、電子メールでの意思表示であっても、ウェブページに設けられた専用フォームへの入力であっても、マイページに設けられた商品購入予約アイテムリストに設定されたキャンセルボタンのクリックであっても、電話連絡受信によるデータベースの修正であっても、本発明の一部である。

【0028】これらの態様によって、商品購入予約者からのキャンセル通知を受信し、予想購入数を修正して報告できるので、速やかな生産計画の修正が可能になり、余剰在庫の増加を防ぐことができる。

【0029】請求項8の発明は、請求項1から7のいずれか1つに記載の特典付与システムにおいて、前記受信手段は、商品購入予約者使用のクライアントから購入予約の撤回理由を獲得し、前記記録手段は、獲得した当該購入予約の撤回理由を保存し、前記演算手段は、保存した当該購入予約の撤回理由を集計して、予約撤回原因因子及び原因影響指数を抽出し、前記提供手段は、抽出した当該予約撤回原因因子情報及び又は当該原因影響指数情報を提供するように構成されたことを特徴とする。

【0030】ここで予約撤回原因因子とは、購入予約の撤回から導き出される予約撤回の要因であって、その具体的内容は事例によるが、可処分所得の低下等の経済的要因であっても、政情不安等の社会的要因であっても、競合他社の製品発表等の市場的要因であってもよい。ま

た、原因影響指数とは、導き出された予約撤回の要因が予約撤回に影響する度合いであって、その具体的尺度は自由であるが、予約撤回原因因子の強弱を表す指数となる。

【0031】これらの態様によって、商品購入予約者のキャンセル理由を集計することで、予約撤回の要因及び予約撤回に影響する度合いについて、経験則としてコンピュータで管理し、状況に応じて提供することができる。

【0032】請求項9の発明は、請求項2から8のいずれか1つに記載の特典付与システムにおいて、前記受信手段は、予約撤回原因因子情報を獲得し、前記記録手段は、獲得した当該予約撤回原因因子情報を保存し、前記演算手段は、保存した当該予約撤回原因因子を基に原因影響指数を導き出して、予約撤回予想数を算出し、前記提供手段は、算出した当該予約撤回予想数情報を提供するように構成されたことを特徴とする。

【0033】ここで、予約撤回原因因子の獲得方法は自由であるが、クライアントを用いた各種経済指標や社会現象、競合他社情報の入力でもよい。予想撤回指数は、過去に保存された予想撤回指数情報から抽出するが、予約撤回原因因子の影響度をその強弱によってランク付けし、ランクを基にした予想値を算出することも本発明の一部である。更に予約撤回予想数は、当初想定していた予想購入数に予想撤回指数を乗じることでおこなう。

【0034】これらの態様によって、新たに発生した経済、社会、市場等の変化を基にして、予想購入数に対する影響度をシュミレーションし、臨機応変に予想購入数を修正して、適正な生産計画を立案と正確な在庫の適正化に役立てることができる。

【0035】請求項10の発明は、請求項8又は9に記載の特典付与システムにおいて、前記受信手段は、商品購入情報を獲得し、前記記録手段は、獲得した当該商品購入情報を保存し、前記演算手段は、保存した当該商品購入情報を集計して、予想購入数と比較することで原因影響指数情報を修正し、前記提供手段は、修正した原因影響指数情報を提供するように構成されたことを特徴とする。

【0036】これらの態様によって、それぞれの予約撤回原因因子に関するより適正な予想撤回指数を算出し、次回以降の予想購入数情報の提供に役立てることができる。

【0037】請求項11の発明は、請求項1から10のいずれか1つに記載の特典付与システムにおいて、前記商品購入予約情報は、商品購入予約者の個人情報を含み、前記受信手段は、併せて商品購入予約者の個人情報を獲得し、前記記録手段は、併せて獲得した当該個人情報を保存し、前記情報演算手段は、保存した当該個人情報の各属性に基づいてデータ分析し、前記情報提供手段は、データ分析結果情報を提供するように構成されたこ

とを特徴とする。

【0038】ここで、商品購入予約者の個人情報とは、商品購入予約者ごとのデモグラフィックデータやサイコグラフィックデータ及び経験履歴等で、氏名、住所、連絡先、生年月日、性別、家族構成、職業、年収、趣味嗜好、購買履歴等の一部又は全部を含んでもよい。その獲得方法は自由であるが、購入予約時の質問やアンケート調査に対する回答の入力であっても、別途登録されたデータベースからの入手であっても本発明の一部である。

【0039】データ分析の手法は自由であるが、多変量解析、多次元解析、ドリルダウン、ダイス分析、データマイニング、クラスター分析、クラス分析、相関関係分析、時系列分析でもよい。更にデータ分析の情報に分析者のコメントを添付することも、当該データ分析の情報をプリンター等で出力して提供することも、本発明の一部である。

【0040】これらの態様によって、商品購入予約者または商品購入者について、対象商品に対する個人属性に基づいた相関関係を分析し、コンピュータで管理して、状況に応じて分析結果を提供することができる。

【0041】請求項12の発明は、サーバと、クライアントと当該サーバとクライアントを接続するネットワーク上で商品購入予約処理をおこなう得点付与システムであって、サーバがおこなう、ユーザ使用のクライアントから商品購入予定者情報を獲得する受信手段と、獲得した当該商品購入予定者情報を保存する記録手段と、保存した当該商品購入予定者情報を演算する演算手段と、演算した商品購入予定者情報を提供する提供手段と、を備えたことを特徴とする。

【0042】ここで商品購入予定者情報を送信するユーザは、対象商品の購入者及び又はその使用者が好ましいが、未購入者及び又は未使用者、或いは商品購入予定者自身であってもよい。また商品購入予定者情報とは、商品購入見込みのあるユーザの友人、知人或いは本人情報であって、その具体的内容は自由であるが、氏名、住所、連絡先、生年月日、性別、家族構成、職業、年収、趣味嗜好、購買履歴、購入意欲段階、購入時期、その他個人情報の一部又は全部を含んでもよい。その獲得方法は自由であるが、電子メールによる送信であっても、ウェブページに設けられた所定のフォームからの入力であっても、郵送等で送られたデータを別途キーボード入力する形であっても本発明の一部である。

【0043】これらの態様によって、商品購入見込みのあるユーザの友人、知人或いは本人について、個人情報、購入意欲情報、購入時期情報等の商品購入予定情報を、コンピュータで管理し、状況に応じて提供することができる。

【0044】請求項13の発明は、請求項12に記載の特典付与システムにおいて、前記演算手段は、前記商品購入予定者情報を検索し、前記提供手段は、検索した商

品購入予定者に購入催促の通知を提供するように構成されたことを特徴とする。

【0045】ここで、購入催促の通知とは、電子メールでも、マイページを用いた情報の提供や郵便物の発送、電話連絡であってもよい。さらに期限を区切って特典を付加し期限内の購入を催促することも、別途、当該商品購入予定者がどの購入意欲段階に属するか確認するアンケートへの回答を促すことも本発明の一部である。

【0046】これらの態様によって、ユーザが紹介した商品購入予定者に対して購入を促すことができ、さらに当該商品購入予定者がどの購入意欲段階に属するか問い合わせをすることができる。

【0047】請求項14の発明は、請求項12又は13に記載の特典付与システムにおいて、前記受信手段は、商品購入予定者使用のクライアントから購入催促反応情報を獲得し、前記記録手段は、獲得した当該購入催促反応情報を保存し、前記演算手段は、保存した当該購入催促反応情報を分析し、前記提供手段は、分析した購入催促反応情報を提供するように構成されたことを特徴とする。

【0048】ここで購入催促反応情報とは、商品購入予定者使用のクライアントから発信された購入催促に対する拒否又は受諾、或いは当該商品購入予定者がどの購入意欲段階に属するか確認するアンケートへの回答に基づいた診断情報をいう。購入意欲段階とは、当該商品購入予定者が対象商品又は役務に対して、どの程度の興味を示しているかを示す指標であって、その具体的尺度は自由であるが、認知、興味、欲望、検討、決定の5段階を想定してもよい。

【0049】これらの態様によって、それぞれの商品購入予定者が購入催促の通知に対して返した反応情報をコンピュータで管理し、状況に応じて提供することができる。

【0050】請求項15の発明は、請求項14に記載の特典付与システムにおいて、前記演算手段は、保存した前記購入催促反応情報のうち購入確実顧客情報を集計して、予想購入数を算出し、前記提供手段は、算出した当該予想購入数情報を提供するように構成されたことを特徴とする。

【0051】ここで購入確実顧客情報とは、商品購入予定者がどの購入意欲段階に属するか確認するアンケートへの回答情報のうち、購入が確実と思われる顧客の情報であって、その定義は自由であるが、認知、興味、欲望、検討、決定の5段階を想定した場合、決定の段階にある商品購入予定者と定めてもよい。また予想購入数情報とは、購入確実顧客情報による購入数の合計であっても、その合計に経験値としての歩留まり率を掛けたものでもよい。

【0052】これらの態様によって、ユーザから紹介された商品購入予定者に対するアンケートの回答から、購

入確定顧客を選別し、予想購入数を算出して、需要予測に加味することができる。

【0053】請求項16の発明は、請求項14又は15に記載の特典付与システムにおいて、前記演算手段は、保存した前記購入催促反応情報を検索し、前記提供手段は、検索した購入催促反応情報に従って販売促進プログラムを提供するように構成されたことを特徴とする。

【0054】ここで販売促進プログラムとは、それぞれの商品購入予定者を購入に導くための複数のセールスプロモーション策であって、その具体的戦術は自由であるが、各購入意欲段階に基づいて、直近上位段階へ導くための複数の施策であることが好ましい。

【0055】これらの態様によって、ユーザから紹介された商品購入予定者に対するアンケートの回答から、各購入意欲段階に見合ったセールスプロモーション策を提供することができる。

【0056】請求項17の発明は、請求項16に記載の特典付与システムにおいて、前記受信手段は、商品購入予定者使用のクライアントから販売促進反応情報を獲得し、前記記録手段は、獲得した当該販売促進反応情報を保存し、前記演算手段は、保存した当該販売促進反応情報を分析して、販売促進プログラムの有効指数を算出し、前記提供手段は、算出した当該有効指数情報を提供するように構成されたことを特徴とする。

【0057】ここで販売促進反応情報とは、商品購入予定者使用のクライアントから発信された販売促進プログラムに対する拒否又は受諾、或いは当該商品購入予定者がどの購入意欲段階に属するかを確認するアンケートへの回答に基づいた診断情報をいう。

【0058】また販売促進の有効指数とは、販売促進プログラムに従って提供されたそれぞれの各購入意欲段階に併せて提供した複数のセールスプロモーション策が、どれだけ購買意欲の向上に役立ったかを示す指標であって、その具体的尺度は自由であるが、それぞれのセールスプロモーション策の被提供者数に対する購入意欲段階の上位変移者の割合でもよい。

【0059】これらの態様によって、各購入意欲段階に属した商品購入予定者に対するそれぞれのセールスプロモーション策がどれだけ有効であったかをコンピュータで管理し、状況に応じて提供することができる。

【0060】請求項18の発明は、請求項12から17のいずれか1つに記載の特典付与システムにおいて、前記受信手段は、商品購入情報を獲得し、前記記録手段は、獲得した当該商品購入情報を保存し、前記演算手段は、保存した当該商品購入情報から指定された購入期限を守った商品購入予定者及び又は紹介者を検索し、前記提供手段は、検索した商品購入予定者及び又は紹介者に関して予め定めた特典情報を提供するように構成されたことを特徴とする。

【0061】これらの態様によって、ユーザから紹介さ

れた商品購入予定者が指定された購入期限内を守って対象商品を購入した場合、予め定めた特典情報を提供することで、購入時または購入後に、商品購入予定者及び又は紹介者へ予め定めた特典を付与することができる。

【0062】請求項19から36に記載の特典付与方法は、請求項1から18に記載の発明を方法という見方から捉えたものである。

【0063】請求項37に記載の販売時点情報管理用プログラムは、請求項15から26に記載の発明をプログラムという見方から捉えたものである。

【0064】請求項38から49に記載の特典付与システムは、請求項1から37に記載の発明について優先権主張の根拠となる発明で、上記の課題を達成するために、ユーザ使用の接続端末に商品の販売条件を提示する機能と、ユーザ使用の接続端末、ユーザID又は電子メールアドレスから注文を受注する機能と、ユーザ使用の専用端末で特定の限定条件付で事前登録をおこなわせる機能と、事前登録をおこなった当該ユーザ使用の接続端末、ユーザID又は電子メールアドレスに対して、特定の限定条件を満たした場合に予め設定された特典を与える機能と、を含むインターネット又はパーソナルコンピュータ及びデジタルテレビ、携帯電話若しくはネット接続端末サービス等、双方向で電子データを授受できるネットワークシステム上で、バーチャルショップを運営する情報提供装置において、ユーザ使用の接続端末、ユーザID又は電子メールアドレスで商品と時期を指定して、購入予約する機能と、ユーザ使用の接続端末、ユーザID又は電子メールアドレスで指定した購入時期に実際に当該商品を購入した場合、予め定めた特典を与える機能と、ユーザ使用の接続端末、ユーザID又は電子メールアドレスで友人、知人等被紹介者を商品購入予定者として登録する機能と、登録された友人、知人等被紹介者使用の接続端末、ユーザID又は電子メールアドレスで実際に商品が購入された場合、登録したユーザ使用の接続端末、ユーザID又は電子メールアドレスに対して、予め定めた特典を与える機能と、を備えたことを特徴とする。

【0065】これらの態様によって、木目細かな需要予測を実現し、適正な生産計画を立案して、正確な在庫の適正化効果が期待できる。

【0066】

【発明の実施の形態】本発明の実施形態（以下「実施形態」とよぶ）について図面を参照して具体的に説明する。なお、本実施形態は、典型的にはコンピュータをソフトウェアで制御することで実現される。この場合のソフトウェアは、コンピュータのハードウェアを物理的に活用することで本発明の作用効果を実現するもので、また、従来技術との共通部分には従来技術も適用される。

【0067】但し、この場合のハードウェアやソフトウェアの種類や構成、ソフトウェアで処理する範囲などは

各種変更可能であり、例えばこのようなソフトウェアを記録したハードディスクドライブ・ディスクパック・CD-ROMなどの記録媒体は単独でも本発明の一態様である。また、文中のサーバとは、単独のコンピュータを指すばかりでなく、複数のコンピュータ群によるネットワークシステムをも含む。このため、以下の説明では、本発明及び実施形態の各機能を実現する仮想的回路ブロックを用いる。

【0068】〔1. 構成〕本実施形態は、サーバと、クライアントと当該サーバとクライアントを接続するネットワーク上で、商品購入予約処理をおこなう得点付与システム（本実施形態では情報提供サーバとよぶ）及びこの情報提供サーバ上で実行される特典付与方法に関するもので、情報提供用ソフトウェアを記録したプログラムとして把握することもできる。

【0069】ここで、図1は本実施形態の構成を示すブロック図であり、本実施形態における「情報提供サーバ10」は、図1に示すように「インターネットi」に接続されている。また、ユーザはクライアントである「接続端末20」及び「インターネットi」を通じて「情報提供サーバ10」にアクセスし、また商品購入予定者である友人、知人等被紹介者（以下被紹介者という）はクライアントである「接続端末30」及び「インターネットi」を通じて「情報提供サーバ10」にアクセスする。さらに管理用のクライアントである「接続端末40」は、「インターネットi」を通じて「情報提供サーバ10」にアクセスする。なおそれぞれのクライアントは、パーソナルコンピュータ（パソコン）に限らず、デジタルテレビ、携帯電話（ブラウザフォン）又は携帯情報端末（PDA）等であってもよい。

【0070】このような外部からのアクセスが、ウェブブラウザ及びHTTPプロトコルやHDP、WSP/WTP、或いはこれらに準じた方法であった場合、「情報提供サーバ10」は、図1に示すように「ウェブサイトW1」を提供する。

【0071】この「ウェブサイトW1」は、「商品検索ページP10」「販売条件提示ページP11」「購入予約登録ページP12」「購入注文受注ページP13」「友人知人紹介ページP14」「予約購入撤回ページP121」「紹介購入アンケートページP141」を含む。

【0072】また、このような「ウェブサイトW1」を提供する「情報提供サーバ10」は、「記憶装置11」と「情報受部12」と「演算部13」と「表示部14」と「配信部15」とを備えている。

【0073】このうち記録手段である「記憶装置11」は、情報利用者に提供するための情報を格納するためのハードディスクドライブ等の記憶装置であり、「商品情報データベース110」「購入予約蓄積データベース111」「購入予約実績データベース112」「予約付与

特典格納テーブル113」「被紹介者登録データベース114」「紹介販売実績データベース115」「紹介付与特典格納テーブル116」「購入数予想データベース117」「予約撤回原因データベース118」「販売促進プログラム119」及びその他のデータを含む。

【0074】「情報受部12」は、「接続端末20」「接続端末30」及び「接続端末40」等からの入力データ等を受信し、また所定のデータベースに格納する受信手段である。

【0075】「演算部13」は、各データベース及びテーブル111～119或いはその他データを処理する演算手段である。

【0076】「表示部14」は、ウェブサイトの各ページP10～P14等に抽出されたデータを表示する提供手段である。

【0077】「配信部15」は、指定されたとおりに「接続端末20」「接続端末30」「接続端末40」等に購入催促の電子メール等の情報を送信する提供手段である。

【0078】「商品情報データベース110」は、「商品NO1101」「商品名1102」「商品価格1103」「予約付与特典1104」「被紹介購入特典1105」を格納する。（図3）

【0079】「購入予約蓄積データベース111」は、「購入予約NO1111」「購入予約者アドレス1112」「商品NO1113」「購入予約時期11141」「予約購入数11142」「予約付与特典1115」「予約撤回日11161」「撤回理由11162」「購入年月日11171」「購入数11172」及び「個人情報1118」を格納する。（図3）

【0080】「購入予約実績データベース112」は、「購入予約者アドレス1121」及び「購入予約実績回数1122」を格納する。（図3）

【0081】「予約付与特典格納テーブル113」は加算的に強化された特典情報のテーブルであり、「購入予約実績回数1131」及び「購入予約実績特典1132」を格納する。（図3）

【0082】「被紹介者登録データベース114」は、「被紹介者登録ID1141」及び「紹介者アドレス1142」「購入商品1143」「被紹介者アドレス1144」「被紹介購入特典1145」「購入催促反応意欲段階1146」「販売促進反応意欲段階1147」を格納する。（図3）

【0083】「紹介販売実績データベース115」は、「紹介者アドレス1151」及び「紹介販売実績回数1152」を格納する。（図4）

【0084】「紹介付与特典格納テーブル116」は、「紹介販売実績回数1161」及び「紹介販売実績特典1162」を格納する。（図4）

【0085】「購入数予想データベース117」は、

「商品NO1171」「予想購入数1172」「予約撤回予想数1173」「予想撤回原因因子1174」「強弱ランク1175」「原因影響指数1176」「商品購入集計数1177」及び「予想との比較差1178」を格納する。(図4)

【0086】「予約撤回原因データベース118」は、「商品NO1181」「予想撤回原因因子1182」「強弱ランク1183」及び「原因影響指数1184」を格納する。(図4)

【0087】「販売促進プログラム119」は、「商品NO1191」「購入意欲段階1192」「プロモーション策1193」及び「有効指数1194」を格納する。(図4)

【0088】〔作用/購入予約特典付与〕購入予約付与に際して、予め「商品情報データベース110」「予約付与特典格納テーブル113」「紹介付与特典格納テーブル116」には、データが設定済みであるとする。また、指定した購入時期が到来又は一定期間前に近づいた時点で、ユーザ使用の接続端末、ユーザID又は電子メールアドレスに対して自動的に購入催促の通知を提供する時期について、予め指定されているものとする。

【0089】クライアントである「接続端末20」を用いる不特定多数のユーザは、「商品検索ページP10」上で「商品情報データベース110」から所望する商品を検索し、「販売条件提示ページP11」で販売条件及び購入予約を履行した場合の特典を確認することができる。ここで図5は、購入予約情報受信から商品の引渡し、決済履行に至る処理手順を示すフローチャートである。

【0090】すなわち、ユーザ(以下「商品購入予約者」という)による「販売予約登録ページP12」上での購入時期を指定した商品購入予約がなされると、「情報受部12」は「購入予約蓄積データベース111」に商品購入予約情報である「購入予約NO1111」及び「購入予約者アドレス1112」「商品NO1113」「購入予約時期11141」「購入予約数11142」「予約付与特典1115」「個人情報1118」を格納する。また「演算部13」は「購入予約実績データベース112」に当該商品購入予約者のメールアドレスが存在するか検索し、データが無ければ「購入予約者アドレス1121」に当該商品購入予約者メールアドレスを追加登録し、「購入予約実績回数1122」に数値0を代入する(ステップ501)。

【0091】「演算部13」は、予め定められた時期に迫った購入期限を有する購入予約情報検索のため、随時「購入予約蓄積データベース111」を参照し、「購入予約時期11141」が到来したデータを抽出して、「配信部15」はその「商品NO1113」「購入予約時期11141」「購入予約数11142」「予約付与特典1115」を「購入予約者アドレス1112」へ購

入催促の通知として発信する(ステップ502)。

【0092】ユーザはこの時「購入予約撤回ページP121」で購入予約の撤回及び又は購入催促の通知停止を指示できる。「情報受部12」は撤回情報を受信すると、「予約撤回日11161」「撤回理由11162」に該当データを格納する。

【0093】「購入注文受注ページP13」で購入注文が発生し、「情報受部12」が商品購入情報を受信すると(ステップ503)、「購入年月日11171」「購入数11172」に該当データを格納する。「演算部13」は「購入予約蓄積データベース111」の「商品NO1113」と「購入予約時期11141」「購入予約数11142」を参照し、「購入予約者アドレス1112」を持つユーザ(商品購入予約者)が実際に、購入期限どおりに対象商品を発注したか検索したうえで、指定時期の購入であれば、今回購入予約の特典情報を「予約付与特典1115」に従って付与する(ステップ504)。

【0094】続いて「演算部13」は、「購入予約実績データベース112」の「購入予約者アドレス1121」を検索し(ステップ505)、合致データがあれば「購入予約実績回数1122」を抽出して、「予約付与特典格納テーブル113」で合致する「購入予約実績回数1131」に紐付けられた加算的に強化された特典情報である「購入予約実績特典1132」を付与する(ステップ506)。

【0095】さらに「演算部13」は、「紹介販売実績データベース115」の「紹介者アドレス1151」を検索し(ステップ507)、合致データがあれば「紹介販売実績回数1152」を抽出して、「紹介付与特典格納テーブル116」で合致する「紹介販売実績回数1161」に紐付けられた特典情報である「紹介販売実績特典1162」を付与する(ステップ508)。

【0096】最後に、「演算部13」は「購入予約実績データベース112」の「購入予約実績回数1122」に1を加算し(ステップ509)、逆に指定時期に商品購入がなく、購入予約の撤回情報受信もなければ(ステップ510)、1を減算して(ステップ511)、注文受注どおりに商品の引渡し及び決済処理を履行する(ステップ512)。

【0097】〔作用/予約情報活用〕「購入予約蓄積データベース111」に格納された商品購入予約情報から、一定期間の予想購入数、予約撤回原因因子、原因影響指数、データ分析結果を導き出すことができる。ここで図6は、購入予約情報集計からデータ分析実施・提供に至る処理手順を示すフローチャートである。

【0098】すなわち、管理用のクライアントである「接続端末40」から購入予約情報集計の指示があると(ステップ601)、「演算部13」は、「購入予約蓄積データベース111」から指定された「商品NO11

13」及び指定された「購入予約時期11141」に該当するデータのうち、「予約撤回日11161」又は「購入年月日11171」がブランクであるレコードを抽出し、当該レコードに限定して「予想購入数11142」を合算、「商品NO11171」とともに「予想購入数11172」に格納する。そこで「表示部14」又は「配信部15」は、当該予想購入数情報を「接続端末40」に提供する（ステップ602）。

【0099】任意の時期をおいた上で、購入予約の撤回情報について集計をおこなう場合には（ステップ603）、「演算部13」は、「購入予約蓄積データベース111」から指定された「商品NO1113」及び指定された「購入予約時期11141」に該当するデータのうち、「予約撤回日11161」に購入予約情報集計後の日にちが入力されたレコードを抽出し、当該レコードに限定して「予想購入数11142」を合算した上で「予想購入数11172」から減算する。そこで「表示部14」又は「配信部15」は、修正した予想購入数情報を「接続端末40」に提供する（ステップ604）。

【0100】続いて購入予約の撤回理由を集計する場合には（ステップ605）、「演算部13」は、「購入予約蓄積データベース111」から指定された「商品NO1113」及び指定された「購入予約時期11141」に該当するデータのうち、「予約撤回日11161」に入力があるレコードを抽出し、当該レコードに限定して「撤回理由11162」ごとに「予約撤回原因因子」を集計、その出現度から「強弱ランク」を定めた上で、多変量解析等の手法を用いて各予約撤回原因因子ごとの影響度合いを「原因影響指数」として抽出、実績履歴として「商品NO11181」と共に「予想撤回原因因子11182」「強弱ランク11183」及び「原因影響指数11184」に格納する。そこで「表示部14」又は「配信部15」は、当該「商品NO11181」における予想撤回原因因子情報、強弱ランク情報及び又は原因影響指数情報を「接続端末40」に提供する（ステップ606）。

【0101】任意の時期をおいた上で、経営環境が変化した場合、影響シュミレーションを実施することができる（ステップ607）。すなわち「接続端末40」から経営環境の変化に係る「予約撤回原因因子」及び「強弱ランク」の入力があると、「情報受部12」が受信し、当該データを「予想撤回原因因子11174」「強弱ランク11175」に格納する。「演算部13」は、「予想撤回原因因子11174」「強弱ランク11175」を基に実績履歴の蓄積である「予約撤回データベース1118」から「原因影響指数11184」を抽出し、本来算出されていた「予想購入数11172」に乗じることで、以降一定期間の予約撤回を予想し、「予約撤回予想数11173」に格納する。ここで「表示部14」又は「配信部15」は、当該予約撤回予想数情報を「接続端末40」に提供する（ステップ608）。

【0102】上記一定期間が経過した時に、商品購入情報を集計することで（ステップ609）、予想的中率を検証し、実績履歴データである「予約撤回原因データベース1118」を改善することができる。すなわち「演算部13」は、「購入予約蓄積データベース111」から指定された「商品NO1113」及び指定された「購入予約時期11141」に該当するデータから「購入年月日11171」がブランクのデータを抽出し、「撤回理由11162」ごとに「購入予約数11142」を合算、理由不明のキャンセル分を按分加算することで、「予約撤回原因因子」ごとの「予約撤回実績数」が算出される。さらに当該「予約撤回実績数」を「予想購入数11172」で除することで正確な「原因影響指数11176」とする。ここで「表示部14」又は「配信部15」は、当該原因影響指数情報を「接続端末40」に提供する（ステップ610）。

【0103】さらに「接続端末40」から個人情報に関するデータ分析の指示があると、「情報受部12」は当該指示を獲得し（ステップ611）、「演算部13」は、当該指示に従って「購入予約蓄積データベース111」を検索して当該商品の購入者または予約撤回者を抽出した上で、「撤回理由11162」「個人情報1118」等について、多次元解析やデータマイニング等のデータ分析をおこない、「表示部14」又は「配信部15」は、データ分析結果情報を「接続端末40」に提供する（ステップ612）。

【0104】〔作用／販売紹介特典付与〕クライアントである「接続端末20」を用いる不特定多数のユーザは、「購入注文受注ページP13」上で「商品情報データベース1110」から商品を検索し、「友人知人紹介ページP14」で商品購入予定者の登録をすることができる。ここで図7は、商品購入予定者情報の獲得・保存から商品購入予定者に対する商品引渡し、決済履行に至る処理手順を示すフローチャートである。

【0105】すなわち、ユーザによる「友人知人紹介ページP14」上での紹介したい商品に関する商品購入予定者（以下「被紹介者」という）の登録がなされると、「情報受部12」は「被紹介者登録データベース1114」に「被紹介者登録ID11141」及び「紹介者アドレス11142」「購入商品11143」「被紹介者アドレス11144」「被紹介購入特典11145」を格納する。また「演算部13」は「紹介販売実績データベース1115」に当該ユーザ（以下「紹介者」という）のメールアドレスが存在するか検索し、存在が無ければ「紹介者アドレス11151」に当該紹介者メールアドレスを追加登録し、「紹介販売実績回数11152」に整数0を代入する（ステップ701）。

【0106】「演算部13」は逐次「被紹介者登録データベース1114」を参照し、新規登録されたデータを抽出して、「配信部15」はその「購入商品11143」

「被紹介購入特典1145」を含んだ勧誘情報を「被紹介者アドレス1144」へ購入催促の通知として発信する(ステップ702)。

【0107】被紹介者はこの時「接続端末30」を介して「紹介購入アンケートページP141」で購入催促に対する反応情報の入力又は紹介購入の撤回及び購入催促の通知停止を指示できる。ここで「情報受部12」は購入催促反応情報としてのアンケート結果である意欲段階(購入撤回、認知、興味、欲望、検討、決定のうちのいずれか)を獲得すると(ステップ703)、「購入催促反応意欲段階1146」に格納する(ステップ704)。

【0108】ここで「接続端末40」から、商品を指定した購入確実顧客情報集計の指示があると、「情報受部12」は当該指示を受信し(ステップ705)、「演算部13」は「被紹介者登録データベース114」から該当する「購入商品1143」のうち「購入催促反応意欲段階1146」が「決定」であるレコードを集計して予想購入数を算出し、「表示部14」又は「配信部15」は、当該予想購入数情報を「接続端末40」に提供する(ステップ706)。

【0109】更に、「接続端末40」から、商品を指定した販売促進プログラム実施の指示があると、「情報受部12」は当該指示を受信し(ステップ707)、「演算部13」は「被紹介者登録データベース1113」から該当する「購入商品1143」のうち「購入催促反応意欲段階1146」をキーとして、購入催促反応意欲段階別にレコードをソートし、「配信部15」は「販売促進プログラム119」のうち「商品NO1191」及び「購入意欲段階1192」に見合った「プロモーション策1193」及びアンケート回答依頼を「被紹介者アドレス1144」へ電子メールで送信する(ステップ708)。

【0110】被紹介者はこの時「接続端末30」を介して「紹介購入アンケートページP141」で販売促進プログラム策に対する反応情報の入力又は紹介購入の撤回及び購入催促の通知停止を指示できる。ここで「情報受部12」は販売促進反応情報としてのアンケート結果である意欲段階(購入撤回、認知、興味、欲望、検討、決定のうちのいずれか)を獲得すると(ステップ709)、「販売促進反応意欲段階1147」に格納する。さらに「演算部13」は、購入催促反応意欲段階別にソートしたレコード数とそのうち「販売促進反応意欲段階1147」が上位意欲段階に向上したレコード数の比率を割り出して、「プロモーション策1193」別に「有効指数1194」を算出する。そこで「表示部14」又は「配信部15」は、当該有効指数情報を「接続端末40」に提供する(ステップ710)。

【0111】「購入注文受注ページP13」で購入注文が発生すると「情報受部12」は商品購入情報を受信

し、「演算部13」は「被紹介者登録データベース114」を参照し、「被紹介者アドレス1144」を持つ被紹介者が実際に「購入商品1143」を発注したか検索したうえで、被紹介者の購入であれば(ステップ711)、「紹介販売実績データベース115」で紹介販売者メールアドレスが合致するデータを検索して「紹介販売実績回数1152」に1を加算し(ステップ712)、逆に限定期限までに商品購入がなければ1を減算する(ステップ713)。

【0112】なおかつ「演算部13」は被紹介者に対して今回の購入特典情報を「被紹介購入特典1145」に従って付与し(ステップ714)、注文発注どおりに商品の引渡し及び決済処理を履行する(ステップ715)。

【0113】なお、本発明は上記実施形態に限定されるものではなく、次に例示するような他の実施形態も含むものである。例えば、ウェブサイトやウェブページを構成するHTMLの種類その他は自由であり、例えばCompact-HTMLやWML、HDML、XML、MML、或いはその他の記述言語を用いることも可能である。

【0114】例えばメールアドレスは、インターネットの電子メールに用いられるものばかりでなく、インターネットに類するコンピュータ、又は携帯電話(ブラウザホン)、双方向デジタルテレビ、PDA(携帯情報端末)若しくはその他のネット接続端末サービス等、双方向で電子データを授受できるネットワークシステム上で利用される、電子メールアドレスに準じる送信相手を指定する符号を用いることも可能である。

【0115】また上記実施例は、インターネット又はパーソナルコンピュータ及びデジタルテレビ、携帯電話若しくはネット接続端末サービス等、双方向で電子データを授受できるネットワークシステム上で、ユーザ使用の接続端末、ユーザID又は電子メールアドレスで特定の限定条件付で事前登録を受け、特定の限定条件を満たした場合に予め設定された特典を与えることを前提にしているが、POSレジで収集した商品購入情報を他の情報提供サーバが発信し、オンラインで「情報提供サーバ10」の「情報受部12」が獲得する方法等で、リアル店舗での取引による購入情報の獲得であっても、本発明の一部である。

【0116】或いは、商品購入予約者や商品購入予定者(被紹介者)から発信される情報が、ハガキ等で郵送されたもの、又は電話やファックスで送信されたもの、を「接続端末40」その他で入力することによって獲得される場合も、本発明の一部である。

【0117】また個人情報を本人の同意を得た上で「購入予約者ID1112」等を検索キーとして、クレジットカードの会員情報等、外部のデータベースから複写することも、本発明の一部である。

【0118】更に情報提供を受けた「接続端末40」が「個人情報1118」に基づいて宛名ラベルを打ち出すことで、購入催促の通知や販売促進プログラムを提供することも本発明の一部である。

【0119】

【発明の効果】以上のように、本発明によればユーザは購入予約や紹介購入によって特典を享受でき、情報提供者もユーザの購入希望時期が把握できて、木目細かな需要予測が実現されるので、正確な在庫の適正化が期待できる。

【図面の簡単な説明】

【図1】本発明の実施形態の構成を示す機能ブロック図である。

【図2】本発明の実施形態における「購入予約登録ページP12」の構成を示す概念図である。

【図3】本発明の実施形態における「購入予約蓄積データベース111」及び「被紹介者登録データベース114」の構造を示す概念図である。

【図4】本発明の実施形態において、購入予約から商品の引渡し及び決済履行に至る処理手順を示すフローチャートである。

【図5】本発明の実施形態において、紹介販売の登録から被紹介者に対する商品引渡し、決済履行に至る処理手順を示すフローチャートである。

【図6】本発明の実施形態において、購入予約情報集計からデータ分析実施・提供に至る処理手順を示すフローチャートである。

【図7】本発明の実施形態において、商品購入予定者情報の獲得・保存から商品購入予定者に対する商品引渡し、決済履行に至る処理手順を示すフローチャートである。

【符号の説明】

10…情報提供サーバ

11…記憶装置

12…情報受部

13…演算部

14…表示部

15…配信部

111…購入予約蓄積データベース

112…購入予約実績データベース

113…予約付与特典格納テーブル

114…被紹介者登録データベース

115…紹介販売実績データベース

116…紹介付与特典格納テーブル

117…購入数予想データベース

118…予約撤回原因データベース

119…販売促進プログラム

20…ユーザ（商品購入予約者）の使用する接続端末（クライアントであるパソコン又はデジタルテレビ、携帯電話（ブラウザフォン）携帯情報端末（PDA）等）

30…商品購入予定者（被紹介者）の使用する接続端末（クライアントであるパソコン又はデジタルテレビ、携帯電話（ブラウザフォン）携帯情報端末（PDA）等）

40…管理用の接続端末（クライアントであるパソコン又はデジタルテレビ、携帯電話（ブラウザフォン）携帯情報端末（PDA）等）

i…インターネット

W1…ウェブサイト

P10…商品検索ページ

P11…販売条件提示ページ

P12…購入予約登録ページ

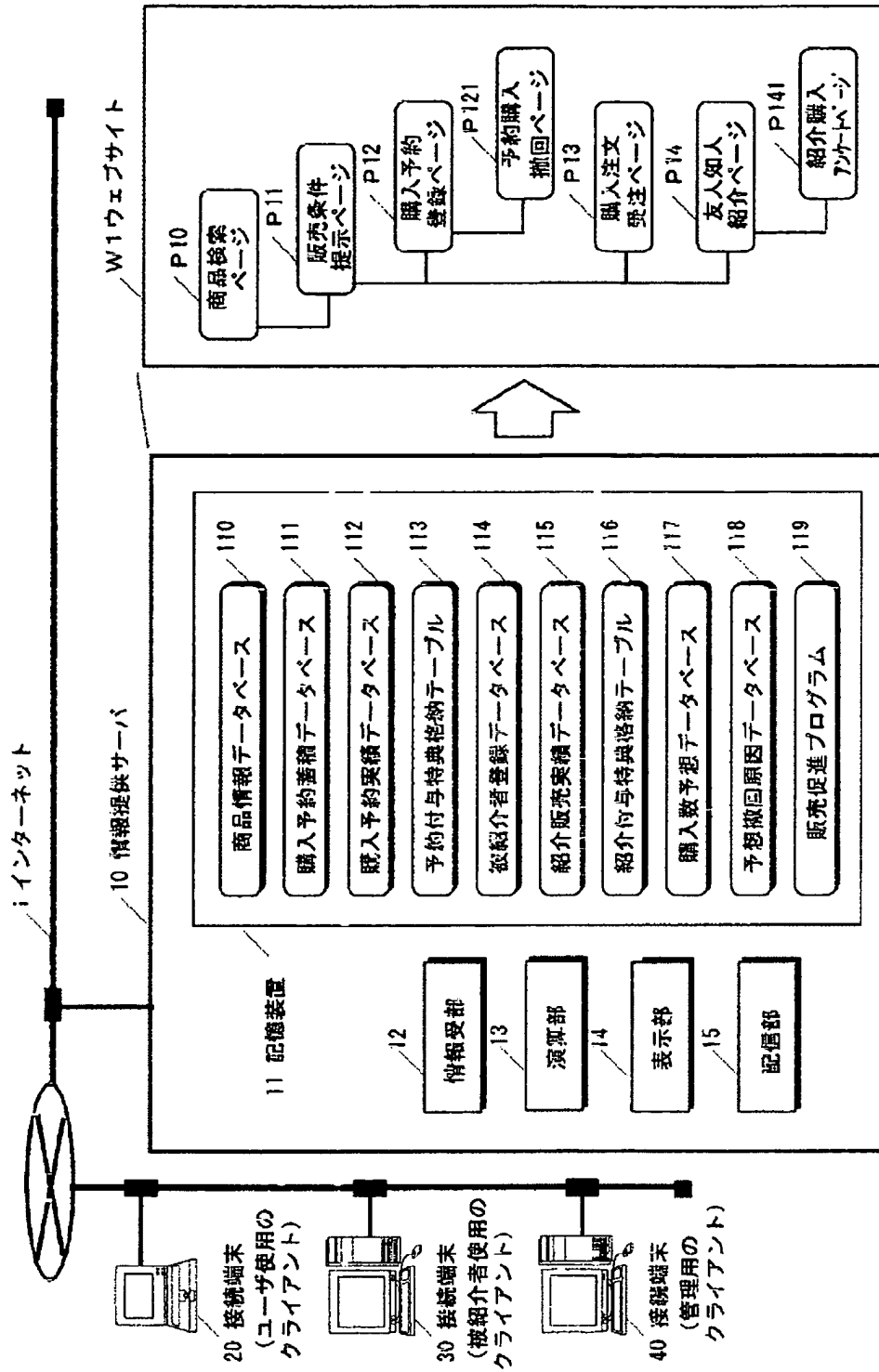
P13…購入注文受注ページ

P14…友人知人紹介ページ

P121…予約購入撤回ページ

P141…紹介購入アンケートページ

【図1】



【図2】

センミツ企画バーチャルショップ

購入予約登録ページ

1) 購入予約商品: センミツVS-1

2) メーカー希望小売価格: 100,000円

3) 予約付与特典: 10,000円割引

4) 予約購入時期: 2001年6月～8月の間の1ヶ月を指定



購入予約を希望される場合は、以下の空欄に入力願います。

購入予約者メールアドレス: 購入予約時期: 2001年 月

※購入時期が近づいたら、登録されたメールアドレスに購買催促の通知をお送りさせていただきます。

※購入予約をキャンセルする場合は、 [こちら](#)

※購入予約の時期どおりに購入されると購入予約実績回数が加算され、購入されないと減算されます。

※購入予約実績回数が増えると、次回のお買物時に特典付与が拡大されます。

※友人知人紹介特典もございます。 [こちら](#)

【図3】

110 商品情報データベース

1101	1102	1103	1104	1105
商品NO	商品名	商品価格	予約付与特典	被紹介購入特典

111 購入予約履歴データベース

1111	1112	1113	11141	11142	
購入予約のNO	購入予約の省庁コード	商品NO	購入予約の時期	購入予約の数	
1115	11161	11162	11171	11172	1118
予約付与の特典	予約当日	撤回理由	購入年月日	購入数	購入情報

112 購入予約実績データベース

1121	1122
購入予約者ID	購入予約者実績回数

113 予約付与特典格納テーブル

1131	1132
購入予約開始日時	購入予約有効商品

114 被紹介者登録データベース

1141	1142	1143	1144	1145
被紹介登録ID	紹介者ID	購入商品	被紹介者ID	被紹介購入特典
1146	1147			
購入履歴反応登録段階	販売促進反応登録段階			

【図4】

115 紹介販売実績データベース

1151	1152
紹介者アドレス	紹介販売実績回数

116 紹介付与特典格納テーブル

1161	1162
紹介販売実績回数	紹介販売実績特典

117 購入数予測データベース

1171	1172	1173	1174	1175
商品 NO	予想購入数	予約撤回予測数	予約撤回原因因子	強弱ランク

1176	1177	1178
原因影響指標	商品購入累計数	予測との比較差

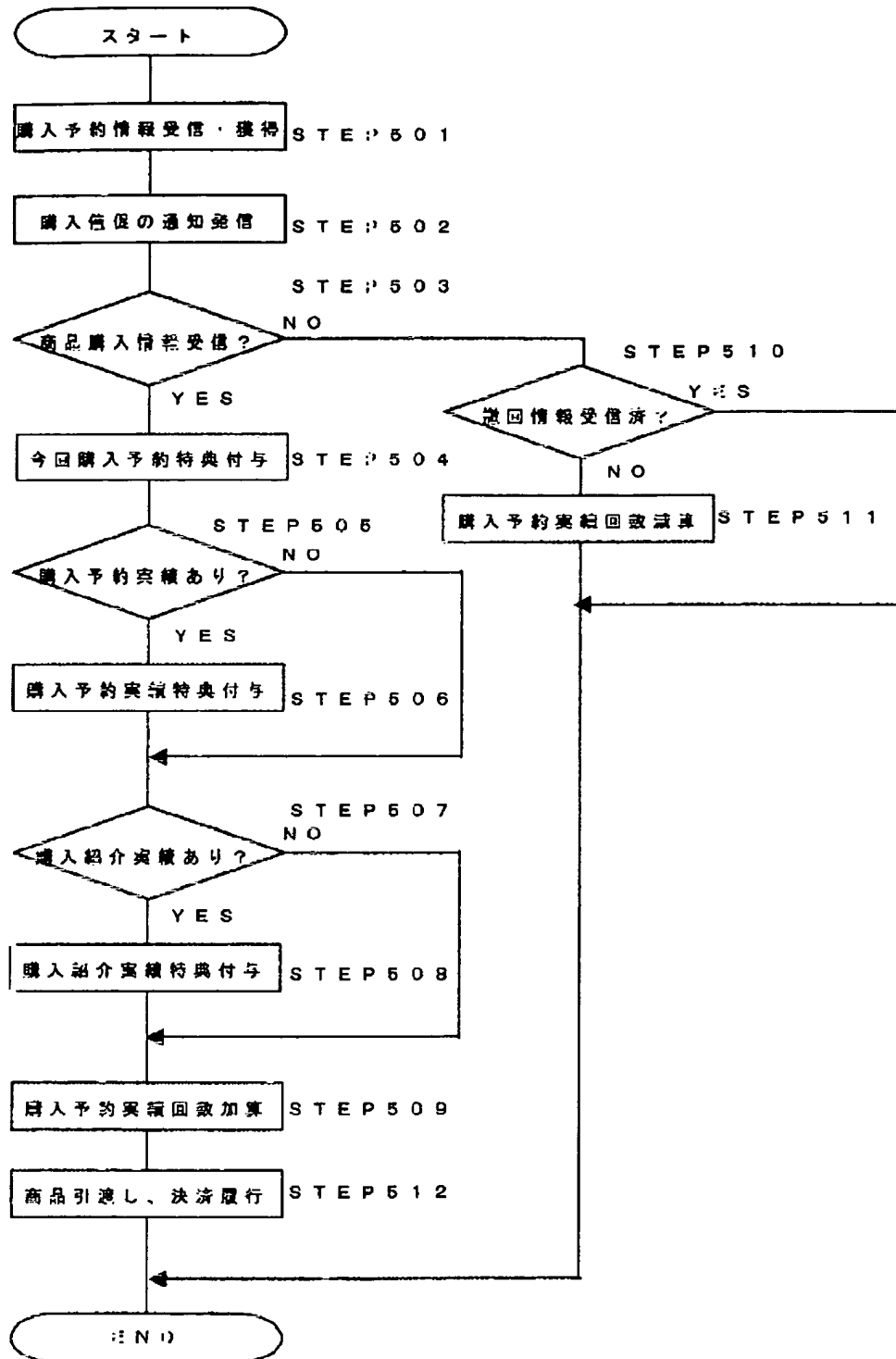
118 予約撤回原因データベース

1181	1182	1183	1184
商品NO	予約撤回原因因子	強弱ランク	原因影響指標

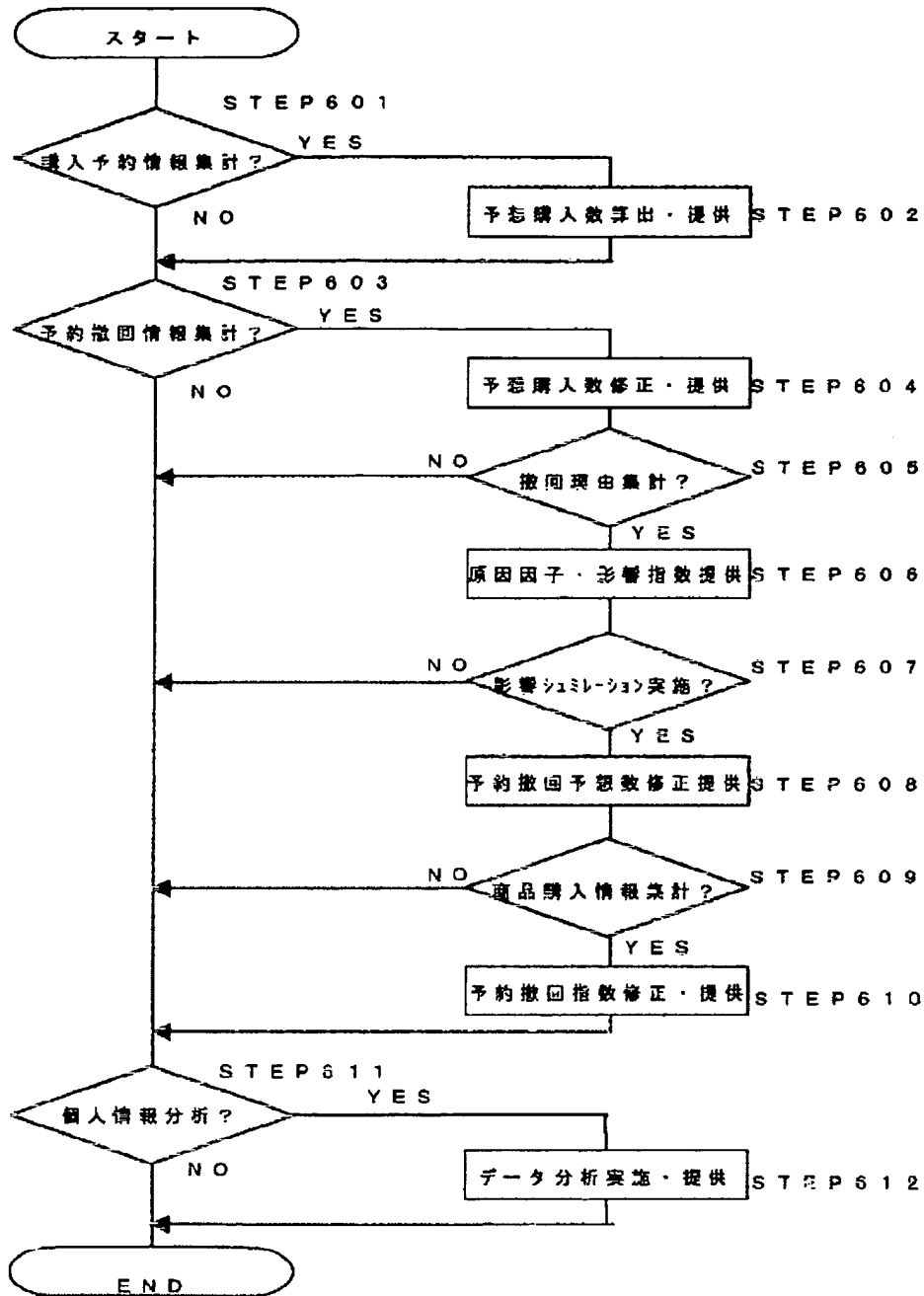
119 販売促進プログラム

1191	1192	1193	1194
商品NO	購入意欲段階	プロモーション策	有効回数

【図5】



【図6】



【図7】

